

KMU Tierarztpraxis auf dem Weg in eine ökonomische Zukunft

M. Seewer, Ruswil

Die Tatsache, dass man zu einem so wichtigen Thema wie der Zukunft unseres Berufes um seine Meinung gefragt wird und dazu ein grosszügiges Raumbudget zugesprochen bekommt, ist Ehre und Verpflichtung zugleich. Nach einem langen Berufsleben als praktizierender Tierarzt im Nutztierbereich ebenso wie im Bereich der Kleintiere ist die Versuchung gross, vor allem einen Rückblick zu verfassen und dabei in den eigenen Annalen und Lorbeeren zu wühlen. Ich werde mich davor hüten, denn der Ausblick ist das Kreative. Doch um den Status quo zu beschreiben und eine Prognose zu wagen, muss auch ich mich auf einige markante Details in der Anamnese stützen. Meine Therapievorschläge formuliere ich jeweils mit grösster Bescheidenheit, wohlwissend, wie komplex sich unser Beruf in all seinen Facetten präsentiert und wie beschränkt der Überblick eines Einzelnen ist.

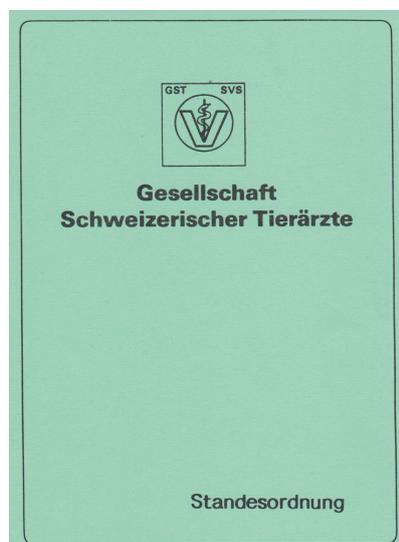


Abbildung 1: Standesordnung der Gesellschaft Schweizerischer Tierärzte, 1995.

Standesordnung

Standesordnungen sind interne Regelwerke sogenannt «freier Berufe» (Abb. 1). Sie schaffen eine Rechtsordnung parallel zu geltendem öffentlichem Recht. Die ersten solcher Regelwerke gehen auf das 19. Jahrhundert zurück. In der Regel haben sie einen ausgeprägt protektionistischen Charakter und sind darauf ausgelegt, den Etablierten interne und externe Konkurrenz vom Leib zu halten. Was ein freier Beruf genau ist, ist nirgends abschliessend definiert und wird unterschiedlich ausgelegt. Klassischerweise zählt man die selbständigen Medizinalberufe, Anwälte und Künstler zu den freien Berufen. Hinzu kamen Architekten mit ihrem Anspruch der Kunst, später Journalisten, Lehrpersonen und viele andere mehr. Auch für Berufsleute im Angestelltenverhältnis sind die entsprechenden Kodices verbindlich. Die Medizinalberufe haben sich darin ein totales Werbeverbot auferlegt. Die Tierärzte folgten dabei eng den Vorgaben ihrer Humankollegen und haben sich mit ihrer Standesordnung eine Fussfessel angelegt, die sie erst in jüngster Zeit durch rigorose Liberalisierung wieder losgeworden sind. Wieso Starstecher und Hufschmiede als Vorläufer der Mediziner und Tiermediziner auf diese dünnhäutigen Verhaltensregeln kamen, ist aus heutiger Sicht nicht mehr nachvollziehbar. Geblieben ist ein minimaler Verhaltenskodex, der zwar gut gemeint und nützlich ist, der aber im Fall der Tierärzte vor dem öffentlichen Recht unverbindlich bleibt und intern mangels öffentlich relevanter Sanktionen schlecht durchgesetzt werden kann.

Erhalt der privatwirtschaftlichen Tierarztpraxis

Verkaufen wir Wissen oder Ware? Es ist völlig egal, ob es das eine oder das andere ist. Es gibt nur zwei Grundsätze, die wir befolgen sollten: Erstens verkaufen wir nur das, wor-

an wir selber glauben und zweitens verkaufen wir es so, dass für uns ein Gewinn resultiert. Die Tierarztpraxis ist ein Unternehmen, die Tierärzterbranche eine Erwerbsform. Damit ist gesagt, dass das wichtigste und alles entscheidende Ziel die Erarbeitung eines Profites ist. Vom Erreichen dieses Zieles ist eine nachhaltige Erfüllung aller weiteren Vorsätze und Zielsetzungen abhängig, nämlich kundenorientiertes Arbeiten unter Einhaltung ethischer Grundsätze, qualitativer Vorgaben, arbeitsrechtlicher Korrektheit usw. Nur ein deregulierter, freier Markt kann auf die Länge diese Voraussetzungen bieten. Eingriffe wie Tarifzwang, Entzug der Selbstdispensation, Bürokratisierung der kurativen Tätigkeit und Verstaatlichung tierärztlicher Aufgaben würden die optimale Versorgung der Tiere behindern und die Wertschöpfung der Branche schrumpfen lassen, ohne dass die Kundschaft daraus einen Vorteil durch Kostenersparnis ziehen könnte. Abschreckendes Beispiel ist die humanmedizinische Versorgung, die auf dem Weg zur Staatsmedizin noch keines ihrer Probleme gelöst hat und mit zunehmender Geschwindigkeit auf den operativen Kollaps und die finanzielle Untragbarkeit zuhält. Die beste Einstellung unseres Standes gegenüber Anfechtungen in der befürchteten Richtung ist die Antizipation bestehender und potentieller Missstände und die Einleitung von Gegenmassnahmen möglichst aktiv statt erst reaktiv. Dazu gehört auch, dass wir die Abhängigkeit vom Verkauf von Medikamenten begrenzen, um im Falle des Verlustes der Selbstdispensation nicht in eine existenzbedrohende Situation zu kommen. Das Rezept dazu ist die kostendeckende Verrechnung aller Leistungen unter Verzicht jeglicher Quersubventionierung aus dem Topf des Medikamentenhandels –

B. TARIFE IN DER KLEINTIERPRAXIS

I. Grundleistungen

1. <u>Erste Konsultation</u> , inklusive Untersuchung in der Praxis:	
- Hund	Fr. 18.--/ 30.--
- Katze	Fr. 15.--/ 25.--
- andere	Fr. 8.--/ 30.--
2. <u>Folgende Konsultationen</u> (für dieselbe Krankheit)	
- Hund	Fr. 15.--/ 20.--
- Katze	Fr. 15.--
- andere	Fr. 8.--/ 30.--
3. <u>Zuschläge</u> (gelten für alle Tiergattungen)	
a) Notfall während der Praxiszeit	Fr. 10.--/ 15.--
b) Notfall ausserhalb der Praxiszeit	Fr. 15.--/ 30.--
c) Notfall an Sonn- und Feiertagen	Fr. 20.--/ 30.--
- bei organisiertem Notfalldienst	nach Absprache
d) bei Hausbesuch	Fr. 20.--/ 30.--
4. Telefonische Konsultation	Fr. 5.--/ 15.--
5. Versäumter Termin	Fr. 10.-- oder nach Zeitver- säumnis

II. Extraleistungen1. Allgemeines:

1.1. Beanspruchung des Tierarztes über eine Viertelstunde (z.B. Beratung), sofern nicht andere Extraleistungen in dieser Zeit ausgeführt werden:	
- pro ¼ Stunde bei Tag	Fr. 30.--
- pro ¼ Stunde bei Nacht	Fr. 40.--
1.2. Zeugnisse, Briefe (nach Zeitaufwand evtl. mehr)	Fr. 15.--/ 30.--
1.3. Gesundheitszeugnis, inkl. kurze Untersuchung	Fr. 15.--
1.4. Ausstellen eines Rezepts	Fr. 3.--

2. Diagnostische Massnahmen:

2.1. <u>Blasenkateterisierung</u>	Fr. 6.--/ 12.--
2.2. <u>Blutentnahme</u>	Fr. 6.--
2.3. <u>Harnuntersuchung</u> (nach Labortarifen) ..	Fr. 5.--/ 20.--
2.4. <u>Blutuntersuchung:</u>	
- Senkung	Fr. 6.--
- Haematokrit	Fr. 8.--
- Blutstatus komplett	Fr. 30.--/ 40.--
- weitere Untersuchungen	nach Labortarifen

8

Abbildung 2: Auszug aus dem Richttarif der Gesellschaft Schweizerischer Tierärzte, 1980.

eine Empfehlung, die ich vor allem allen Nutztierpraktikern ans Herz legen möchte.

Gesundheitspolitik – one health

Die Tierärzteschaft muss die Tragweite der Probleme bezüglich Rückstände in der Nahrungskette, Antibiotika-Resistenzen, Tierschutz und Ethik ernsthaft analysieren und entschlossen bei den zu ergreifenden Massnahmen mitwirken, um prohibitive Bürokratie-Entscheidungen mit zweifelhafter Wirkung zugunsten von tragbaren, wirksamen Eingriffen zu beeinflussen. Die Einschränkung der Anwendung von Antibiotika und Medikamenten ganz allgemein

muss erklärtes Ziel der Tierärzteschaft sein. Dies gilt in speziellem

Tarifvorschläge

Im Jahr 1972 gab die Gesellschaft Schweizer Tierärzte erstmals Richttarife in gedruckter Form heraus (Abb. 2). Das dürfte der erste organisierte Schritt zu einer kalkulierten Geschäftstätigkeit gewesen sein. Sie wurden später zu einem verbindlichen Minimaltarif erklärt, der 1998 von der WEKO verboten wurde. Zurück blieben die ersten unverbindlichen «Kalkulationshilfen».

Mass auch für die bis heute zu Unrecht als wenig problematisch eingestufte Kleintiermedizin. Als Beispiel

seien hier die Cefalosporine der 3. Generation genannt. Die Tatsache, dass diese Substanzen breite Anwendung im Kleintierbereich finden und neuerdings in der Form einer Depot-Injektionslösung ziemlich unkritisch bei allerhand hartnäckigen Infektionen, aber auch einfach bei «tablettentoleranten» Katzen eingesetzt werden, muss aufhorchen lassen. Es kann in Zukunft nicht mehr sein, dass jedes für die Humanmedizin entwickelte Antibiotikum automatisch und schnell auch der Tiermedizin zur Verfügung gestellt wird. Generelle Anschuldigungen an die Adresse der Humanmedizin entschärfen die Situation nicht. Die Zulassungsbehörde muss hier in Zusammenarbeit mit der Tiermedizin einen härteren Kurs fahren und im Interesse der gesamten Medizin eine Selektion treffen. Machen wir als Tierärzte unsere Aufgaben freiwillig und rechtzeitig, bevor wir nachsitzen müssen!

Verkaufskurse

In den Jahren 1996/1997 fanden fünf organisierte Marketingkurse unter dem Titel «Verkaufen leicht und logisch» statt. Man kann dies als Eingeständnis des gewinnorientierten Handelns bezeichnen, eine Tatsache, die in konservativen Tierärztekreisen zu einem Aufschrei führte.

Nachwuchsregulierung im Kleintierbereich, Feminisierung, New-Age-Nachwuchs

Die paradoxe Tatsache, dass wir zwar einen Überfluss an nachstossenden Kleintierärztinnen, aber einen Mangel an Nachfolgerinnen für Kleintierpraxen haben, ist symptomatisch für den New-Age-Nachwuchs. Neue Ansprüche an die Lebensqualität, Work-Life-Balance, zeitliche und geographische Unabhängigkeit und Teilzeitarbeit sind Begriffe, die zwar parallel zur Feminisierung an Bedeutung gewonnen haben, aber mitnichten auf den weiblichen Teil unseres Nachwuchses beschränkt sind. Sie haben zur Folge, dass Entrepreneurship kein Ziel der jungen Generation

mehr ist und deshalb gutgehende Praxen im Kleintierbereich keine Nachfolger finden. Das einfach deshalb, weil ein Engagement von hundert Prozent und mehr über lange Zeit dafür Voraussetzung wäre. Die Tendenz geht in Richtung Triagepraxen, allenfalls Teilzeit-Praxisgemeinschaften, die mit minimalem finanziellem und flexiblem zeitlichem Engagement die Selbständigkeit erlauben. Diese Entwicklung schränkt die Wertschöpfung und die Qualität ein, indem dass der Behandlungsbedarf in solchen Praxen nicht befriedigt respektive das Behandlungspotential nicht ausgeschöpft werden. Die an sich gut ausgebildeten Betreiber sind fachlich unterfordert, ein Zustand, der schon im Hinblick auf die volkswirtschaftlichen Kosten eines Tierarzt-Studiums unhaltbar ist. Die Lösung liegt im gesteigerten Angebot von Stellen für Fachtierärztinnen im Angestelltenverhältnis. In Gemeinschaftspraxen, Gruppenpraxen, Praxisketten und grossen Kliniken können solche Tierärztinnen in einer gut ausgebauten Infrastruktur ihre fachliche Kompetenz unbelastet von unternehmerischen Aufgaben anwenden. Im Gegensatz zu Grossbritannien mit über 50 % angestellten Tierärzten (Assistenten über fünf Jahre an der gleichen Stelle mitgezählt) beträgt

Abschaffung des Lieferboykotts von Veterinärmedikamenten an Apotheken

Ab 2002 versuchen die Apotheker in den Vet.-Pharma-Handel einzudringen. Im Jahr 2005 taxierte die WEKO die Nichtbelieferung von Apotheken mit Veterinärmedikamenten als illegal und setzte deren Belieferung durch. Ihr Anteil am Gesamtumsatz blieb aber marginal.

dieser Prozentsatz von allen in der Schweiz praktizierenden Tierärzten gerade mal 12 %. Es ist also höchste Zeit, auf der Angebotsseite die nötigen Stellen zu schaffen. Laut Jahresbericht 2012 sind übrigens 13 GST-

Mitglieder arbeitslos und 42 nicht erwerbstätig, 96 % dieser zwei Gruppen sind Frauen. Gehen wir in die gleiche Richtung wie Deutschland, wo auf Staatskosten Tierärzte auf Halbe produziert werden, die nie eine Chance haben, im Beruf zu arbeiten?

Nachwuchsregulierung im Nutztierbereich und Finanzierung von Kompetenzzentren

Das gleiche Phänomen des Nachwuchsmangels besteht noch verschärfter im Nutztierbereich. Die Ansprüche an den Nutztierpraktiker bezüglich Bereitschaftszeit, Notfalleinsätze, Mobilität innerhalb immer grösserer Einsatzgebiete in strukturschwachen Regionen machen den Beruf zunehmend unattraktiv. Fehlende Innovation in der Nutztiermedizin, respektive die Nichtvermarktbarkeit kostspieliger Behandlungsmöglichkeiten, tragen das ihre dazu bei. Kommt dazu, dass das mögliche Dahinfallen der Selbstdispensation im Nutztierbereich bezüglich Einkommen einen viel grösseren Stellenwert hätte, als im Kleintierbereich. Diese Aussicht würde die Versorgung der Nutztiere in der Schweiz durch selbständige Tierärzte endgültig in Frage stellen und muss mit allen Mitteln bekämpft werden. Die Aufrechterhaltung der Versorgung kann langfristig nur durch Schaffung regionaler Kompetenzzentren gelingen. Sie könnten durch Zusammenschlüsse mehrerer selbständig tätiger Tierärzte unter dem Dach einer juristisch organisierten Firma zu Stande kommen. Ähnlich den Modellen in der Kleintiermedizin könnten solche Zentren aber auch mit angestellten Tierärzten betrieben werden. Damit kann den geänderten Ansprüchen der neuen Tierärztergeneration punkto Lebensqualität Rechnung getragen werden. Die Zentren sollten eine umfassende Betreuung der Nutztiere anbieten. Darin wäre jegliche veterinärmedizinische Dienstleistung zu vereinen und dazu stellt sich die Frage, ob nicht benachbarte Dienstleistungen wie KB, Klauenpflege, unabhängige Fütterungs- und Haltungsberatung u. a. m. zu integrieren wären. Sol-

che Kompetenzzentren bedingen einen erheblichen finanziellen Aufwand. Die Finanzierung könnte zum Beispiel von Grossinvestoren aus der landwirtschaftlichen Produktion vor- oder nachgelagerten Wirtschaft kommen. Eine branchenfremde Beteiligung ist nach unserer revidierten Standesordnung nicht mehr ausgeschlossen. Um die Zentren wäre ein Netz von Nutztierpraxen im heutigen Sinn als Satelliten denkbar, deren selbständige Betreiber eine dezentrale Basisversorgung aufrechterhalten würden und bezüglich Bereitschafts- und Notfalldienste auf die Zentren zurückgreifen könnten. Mobile Behandlungseinheiten müssten einen solchen umfassenden Service auch für strukturschwache Randgebiete garantieren.

Elektronische Kalkulationshilfen und deren Verbot durch die WEKO

Im Jahr 2003 wurden elektronische Kalkulationshilfen für die Kleintier-, die Nutztier- und die Pferdemedizin geschaffen und ab 2004 den Tierärzten zur Verfügung gestellt. 2005 taxierte die WEKO die Kalkulationshilfen als illegale Preisabsprache und verbot diese unter Androhung einer Untersuchung.

Klare Trennung zwischen Nutztier- und Kleintiermedizin

Die «Gemischtpraxis» im Sinne eines Angebotes, bei dem Generalisten sowohl Nutztiermedizin als auch Kleintiermedizin in Personalunion betreiben, soll und wird verschwinden. Unter dem Aspekt der schnellen Entwicklung der Möglichkeiten vor allem in der Kleintiermedizin und der geforderten permanenten Bereitschaft und Mobilität in der Nutztiermedizin ist der Anspruch der fachlichen Kompetenz und Verfügbarkeit in beiden Gebieten in jedem Fall eine krasse Selbstüberschätzung. Daraus resultieren ein Qualitätsverlust und eine fehlende Wertschöpfung, die unsere Branche sich nicht leisten kann. Nichts spricht gegen kombinierte Unternehmen, in denen

sowohl Nutztier- als auch Kleintierkunden bedient werden. Dabei muss aber die fachliche Kompetenz klar auf Tierärzte mit der entsprechenden Fachausbildung aufgeteilt sein.

Zulassung AG mit branchenfremder Beteiligung

Im Jahr 2006 liberalisierte die DV die rechtlichen Organisationsformen für Tierarztpraxen und liess branchenfremde Beteiligungen zu. Damit wurde das Tor zur ungehinderten Kapitalbeschaffung geöffnet.

Hypermobilität, Zentrums- bildung und Gigantismus

Die möglichst dezentrale Versorgung darf nicht aus den Augen verloren werden. Insbesondere im Kleintierbereich ist ein kleinstrukturiertes Angebot gut ausgerüsteter Praxen von grösster Wichtigkeit, um weite Anfahrtswege für Kunden zu vermeiden. Die beengte Situation im privaten und zunehmend auch im öffentlichen Verkehr begünstigt das Angebot in der Nähe. Für Superkliniken mit einem medizinischen Hightech-Angebot gibt es wenig Raum in der Schweiz. Mit einigen wenigen solcher Institutionen dürfte die Nachfrage gedeckt sein. Daneben hat es Platz für eine Anzahl spezialisierter Überweisungspraxen. Die Basisversorgung bleibt die Aufgabe der dezentral gelegenen Allgemeinpraxis, die dementsprechend innovativ und aufgeschlossen sein muss. Im Zusammenhang mit High-Tech-Medizin möchte ich vor Gigantismus warnen. Im Gegensatz zur Humanmedizin kann das tierärztliche Angebot nicht einer Krankenkasse verkauft werden, sondern muss mit dem Besitzer auf Franken und Rappen abgerechnet werden. Die automatische Nachrüstung der Tiermedizin im Kielwasser der Humanmedizin wird an ihre Grenzen stossen, ganz einfach deshalb, weil der Aufwand nicht mehr an den Kunden überwälzbar ist. Gefährliche Quersubventionierung könnte unsere Branche nachhaltig in

Schieflage bringen und das auf der Ebene der Spezialkliniken wie auch der Allgemeinpraxen, wenn durch konjunkturelle Schwächen der Erlös aus der Basisversorgung kleiner wird.

Werbung, Positionierung im Markt

Eine Dienstleistungsunternehmung ohne Marketing ist wie ein Vogel ohne Flügel. Erst das Marketing kann ein solches Unternehmen zum Fliegen bringen. Marketing und Werbung führt zu Transparenz des Angebotes, zu Vergleichbarkeit der Leistung und damit über den Wettbewerb zur Steigerung der Qualität. Im Gegensatz zur Humanmedizin spielt in der Veterinärmedizin der freie Markt. Was ist naheliegender, als durch Steigerung der Nachfrage die Existenzgrundlage des Tierärzterufes zu verbreitern? Im Kleintierbereich kann so das Auskommen

Aufhebung des Werbeverbotes

Im Jahre 2006 wurde das Werbeverbot aus der Standesordnung gestrichen. Es wurde ein «Werberecht der Tierärzte» geschaffen, das sich mit wenigen Einschränkungen am öffentlichen Werberecht orientiert.

für die vielen jungen Tierärzte, die in den Beruf drängen, gesichert werden. Im Nutztierbereich gelingt es uns vielleicht, die Arbeitsbedingungen so zu gestalten, dass der Beruf für den Nachwuchs wieder attraktiv wird. Die Steigerung der Nachfrage muss über die Vergrösserung des Angebotes erfolgen, denn Angebot schafft Nachfrage. Die Vergrösserung des Angebotes erfolgt durch Innovation und Ausbau in den Kernbereichen kurative Medizin und Prophylaxe und durch Diversifikation in die Nebensegmente. Innovation im Kleintierbereich ist, getrieben durch die Fortschritte der klassischen Humanmedizin, eine Selbstverständlichkeit. Dem Ausbau der neuen Methoden, zum Beispiel komplementäre Tiermedizin, Verhaltensmedizin, Physio-

therapie usw. kommt grösste Bedeutung zu, weil hier die Tiermedizin in Konkurrenz zu wenig organisierten und kontrollierten Laienanbietern steht. Gerade diese letztgenannten Bereiche machen deutlich, wie wichtig Werbung im weitesten Sinn oder vielleicht besser die Transparenz ist. Es geht darum, den Beruf Tierarzt und die einzelnen Tierarztpraxen als Zentren für die umfassende Pflege und Versorgung der Tiere zu vermarkten und zwar mit dem Siegel der kontrollierten Qualität. Zum Anspruch der umfassenden Versorgung gehören im Kleintierbereich auch Futtermittelverkauf, Petshop, Hundesalon, Hundebetreuung, Tierheim und weitere Angebote. Der Trend zur Haltung mittlerer und kleiner Hunderassen und der ständig wachsende Anteil der Katzen in unserem Patientengut ist eine Tatsache. Die Gründe dazu sind einerseits die schlechte Reputation grosser Hunderassen und damit zusammenhängend die Bürde von Vorschriften und Regelungen, die die Haltung solcher Hunde anspruchsvoll macht und andererseits die zunehmende Überbauung und Urbanisierung des Mittellandes. Dies führt zwar nicht zu einer Reduktion der Haltung von Heimtieren an sich, aber eben zu einer Verlagerung zu kleinen Hunderassen, Katzen, kleinen Heimtieren und Exoten. Gerade diese Entwicklung kommt dem Bestreben nach Zusatzverkäufen, Zusatzdienstleistungen und Verbreiterung des Angebotes allgemein ideal entgegen. Besitzer, die ihre Tiere als Familienmitglieder, Partnerersatz und Lebensbegleiter halten, zeigen ein ausgeprägtes Konsumverhalten. Sich von diesem Kuchen ein Stück zu sichern, ist nicht verwerflich, sondern einfach klug.

Im Nutztierbereich sind das alles schöne Worte, die aber jedes für sich den Kern Wahrheit enthalten, für den es sich lohnt, einen Moment nachzudenken. Innovation und Ausbau der Kernkompetenz wäre auch in der Nutztiermedizin der Schlüssel zu einem erfolgreichen, nachgefragten Angebot, solange der Preis dafür in einem für den Kunden tragbaren Be-

reich liegt. Ausbau einer umfassenden Versorgung für Nutztiere im oben beschriebenen Sinn unter Einbezug potentieller Konkurrenzbranchen wie Besamung, Klauenpflege, Nutztierfütterung und -haltung könnte zu Synergien führen, die Mittel frei machen würden. Modernes Marketing müsste dazu genutzt werden, dem Kunden das umfassende Angebot der Tiermedizin näher zu bringen und sein Bedürfnis zu wecken, anstatt darauf zu warten, dass er sich in letzter Not von sich aus an den Tierarzt wendet.

Cashwatch 2006

Im Jahr 2006 wurden in einer Erhebung längst benötigte Kennzahlen von Tierarztpraxen erfasst und damit eine nachhaltige ökonomische Planung ermöglicht.

Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Ausbildung und Coaching auf Verbandsebene

Die betriebswirtschaftliche Ausbildung der Veterinärstudenten muss intensiviert und im Curriculum verankert werden. Für selbständig erwerbende Tierärzte muss über diese Basisausbildung hinaus ein weitergehendes Angebot geschaffen werden, das zukünftigen Unternehmern das nötige Rüstzeug vermittelt. Auf Verbandsebene sollte ein fortwährendes Coaching der Mitglieder vergleichbar mit der fachlichen Weiterbildung eingerichtet werden. Die diversen Bemühungen, auch der Industrie, um eine nachhaltige ökonomische Bildung der Tierärzte sind zu verzettelt und sollten dringend in einem Gesamtkonzept gebündelt werden.

Internet und Social Media

Es ist mir klar, dass die Wahrnehmung einer ganzen Branche und

ihrer einzelnen Betriebe durch die Social Media entscheidend geprägt werden kann. Gerade ein im analogen Zeitalter steckengebliebenes

Seminar Werbung

Im Jahr 2007 hat in Olten das erste von der TVS-GST unterstützte Seminar zum Thema «Werbung in der Tierarztpraxis» stattgefunden.

Fossil wie ich merkt, was für eine riesige Herausforderung da auf uns zukommt. Auf die Gefahr hin, dass ich als Wasserprediger und Weintrinker verschrien werde, mache ich auf die Möglichkeiten von Facebook, Twitter, Xing, Flickr und LinkedIn aufmerksam. Hier tut sich ein Feld auf, das sich die Tierärzteschaft, ge-coached von ihrem Verband, zueigen machen sollte. Es ist zwar eine Tatsache, dass das Internet bis heute eine marginale Rolle in unserer Branche gespielt hat, nicht zuletzt wegen interner Berührungängste. Das wird sich ändern. Die kommende Generation von Tierbesitzern wird eine extrovertierte, bis ins intimste vernetzte Gesellschaft sein, für die der elektronische Kontakt entscheidend sein wird. Entsprechend muss der Auftritt der ganzen Branche und jeder einzelnen Tierarztpraxis konzipiert sein. Der Austausch innerhalb der Branche und unter verwandten Berufen, die Kommunikation mit anderen selbständig Erwerbenden, der Dialog mit Behörden und Autoritäten, kurz das ganze Netzwerk wird sich komplett auf die elektronische Ebene verschieben. Die Branche wird entsprechend transparent sein. Die Markteinflüsse werden stärker werden, das Preis-Leistungsverhältnis beim Tierarzt wird vor allen Augen und in aller Munde sein.

Epilog

Trotz all der wunden Punkte ist Optimismus angesagt. Es geht uns gut in der Schweiz, jegliche Klagen bewegen sich im Vergleich zu internationalen Verhältnissen auf einem sehr hohen Niveau. Die Kaufkraft in unserem Land ist ungebrochen hoch. Die düsteren Prognosen für die Hochpreisinsel Schweiz bewahrheiten sich bis heute nicht. Vorläufig erbringen wir unsere Leistung im Mikrokosmos Schweiz, der mehr oder weniger abgeschottet von Europa seinen eigenen Binnenmarkt bewahrt. Vor diesem Hintergrund muss die Devise lauten: Topleistung bei einer Tophonorierung!

An der Topleistung habe ich nie gezweifelt. Die Mentalität des Schweizer Durchschnittsbürgers und damit auch des Schweizer Durchschnittstierarztes befähigt dazu – ein Effekt der Gene. Sorgen wir dafür, dass diese Topleistung am Ende mit einer Tophonorierung gekrönt wird. In diesem Bereich könnte man mit dem geforderten Nachhilfeunterricht die angeborenen Fähigkeiten offensichtlich noch verbessern. Es muss so werden, dass unsere Branche zu den erfolgreichen gehört, die jedem seiner Mitglieder, das sich redlich bemüht, zu einem adäquaten Einkommen verhilft und das auch im inner-schweizerischen Vergleich.

Korrespondenz

Dr. Martin Seewer
Aeschfeldstrasse 23
6017 Ruswil